



Lycée Moulay Youssef - Tit Mellil

2009



les conseillers :

Mr. MOHAMMED CHBANI



Mme. LATIFA AZERHOUNI



Mr. MOHAMMED ODDAR



Sommaire

Jeune entreprise **HENAROM**

MISSION & OBJECTIFS

Notre jeune entreprise **HENAROM** est composée des élèves du **lycée Moulay Youssef**. **HENAROM** est une société anonyme à responsabilité limitée qui a comme mission la fabrication des produits de beauté à base des plantes médicinales et aromatiques

Les objectifs de **HENAROM** sont :

Créer de la valeur ajoutée.

Atteindre une marge brute de **40%**

Réussir la formation qui sera démontrée par le taux de présence élevé, sans oublier le travail en groupe qui représentera une notion ajoutée aux participants.

Notre succès sera mesuré essentiellement par la réussite de la formation et le taux de présence élevé.

LOGO & SLOGAN :



LA TRADITION AU SERVICE DE LA BEAUTE

NB : Notre logo est approuvé par l'artiste international SAOUD MOHAMED

NOTRE PRODUIT :

Composition et qualité



Le produit **HENAROM** est un produit **100%** naturel qui comprend des composantes tels que :

La **rose** qui donne une odeur magnifique aux cheveux et purifie la peau.

Le **girofle** qui est un antiparasite et donne un éclat aux cheveux

Le **myrte** est un antiseptique qui renforce les cheveux et les protége de l'endommagement que causent les rayons solaires.

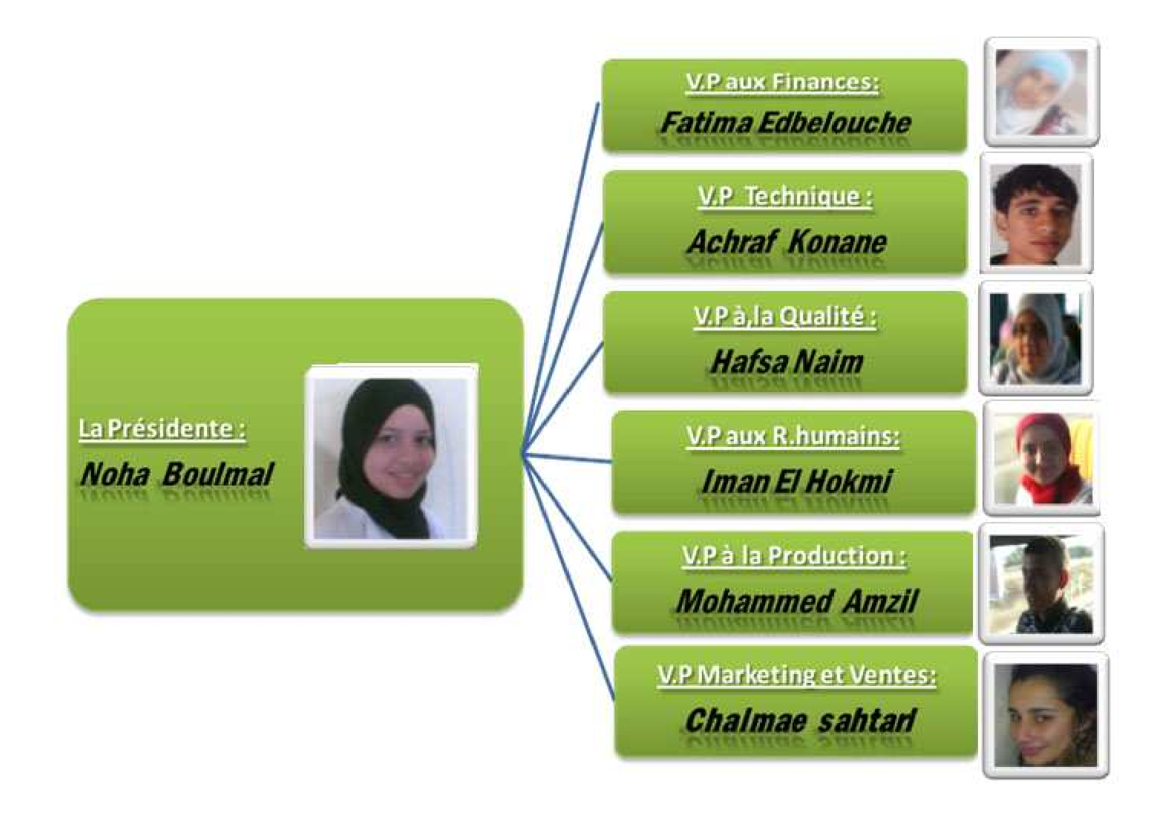
La **lavande** qui est un antipelliculaire.

Le **henné** qui colorie les cheveux d'un châtain clair

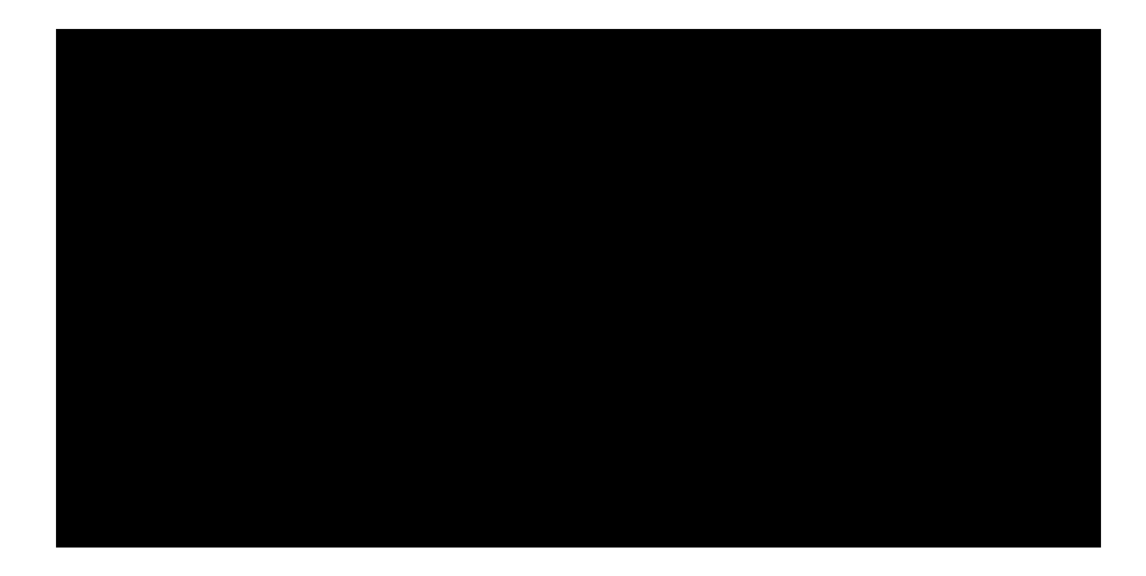
Le mélange de ces ingrédients est fait par un dosage hyper confidentiel approuvé par l'Institut National des Plantes Médicinales et Aromatiques ce qui rend les cheveux soyeux, plus forts, plus brillants plus beaux, et sans pellicules **HENAROM** a conçu 3 types de produit pour tous les genres de cheveux : gras, secs, normaux

DEPARTEMENT RESSOURCES HUMAINES :

ORGANIGRAMME :



a)- Taux de présence



Le taux de présence élevé montre que les élèves sont motivés

b)- Salaires :

SALAIRES DES MEMBRES DU BUREAU



PRESIDENTE :

Salaire hebdomadaire : 18 DHS
Nombre de réunions : 10
Salaire total : 180 DHS

LES VICES PRESIDENTS :

Salaire Hebdomadaire : 17 DHS
Nombre de réunions : 10
Salaire par V.P. : 170 DHS
Total des salaires : 1020 DHS



LES OUVRIERS :

Salaire horaire : 4 DHS
Nombre d'heures travaillées : 21 heures
Nombre d'ouvriers: 4
Salaire total : 336 DHS

NB : Ces salaires sont comptabilisés pour mémoire.

c- Détails :



Mon département a formé les employés pour une rentabilité de haute qualité.

Afin de garder l'enthousiasme et l'esprit d'équipe, on a décidé que les membres d'équipe partent faire les courses en groupe et peuvent déjeuner ensemble.

La visite de l'**INPMA** à Taounate grâce au soutien financier de **Cooper Maroc** avec la collaboration de Moulay Driss Chbani, le soutien de la délégation de l'Enseignement de Mediouna, de la Direction du Lycée et la participation de l'Association des parents d'élèves, a eu un grand impact sur le renforcement des liens confraternels de toute l'équipe.

Nos remerciements les plus chaleureux à tous.

Pour encourager les jeunes entrepreneurs, mon département a décidé d'offrir des primes et des récompenses.

Mon département a également organisé des séances d'exercices de confiance en soi et des exercices de théâtre pour éviter le stress et l'angoisse.

DEPARTEMENT PRODUCTION :

FEUILLE DE TRAVAIL : PLAN DE PRODUCTION

Produit : Henné aromatisé par des plantes naturelles : aromatiques et médicinales= Rose, Girofle, Myrte, Lavande et emballées d'une manière sécuritaire pour une bonne consommation.

a) Processus de production :

.Etapes de production :

a) Acheter des matières premières
b) Louer des appareils de production
c) Louer des matériaux de fabrication
d) Organiser le groupe de travail
e) Fabriquer périodiquement
f) Contrôler de la qualité
g) Mesurer la quantité
h) Tester la durabilité et l'efficacité
i) Emballer le produit
j) Mettre des décorations
k) Etudier des coûts de production
l) Vendre le produit

b) Calendrier de production :

< Outils nécessaires

HENNE / ROSE /GIROFLE/ LAVANDE/ MYRTE

PLASTIQUE /EMBALLAGE/ ETIQUETTES / PIECES DE DECORATION/ PAPIER DE MODE D'EMPLOI

<Matériaux à commander :

SOUDEUSE/ AGRAFEUSES/ CUTEURS/ CISEAUX /TABLIERS/ MASQUES /BALANCE

< Date de livraison des matériaux commandés

Matériaux	Date de livraison
SOUDEUSE	10/05/2009
BALANCE	05/05/2009
AGRAFEUSES	13/05/2009
CUTEURS	12/05/2009
TABLIERS	02/05/2009
MASQUES	02/05/2009
GANTS	02/05/2009

c) Séance de formation pour les employés de la production :

Les responsables de la formation sont :

Le conseiller : **Mr .CHBANI MOHAMED**

Les professeurs encadrants **: Mr ODDAR** et **Mme AZERHOUNI** qui ont assisté à toutes les séances et sont vivement remerciés

La production a commencé le 01 Mai 2009

La production s'est terminée le 27 Juin 2009

Cet estimé est basé sur les matériaux nécessaires pour **251** unités

Matériaux	Quantité
Henné	23 kg
Rose	3,625 kg
Lavande	3,1 kg
Myrte	3,1 kg
emballage extérieur	76+175
Etiquettes	76+175
photocopie	76+175
Décoration	76+175
Cuteurs	1
balance	1
agrafeuses	1
soudeuse	1
Tabliers	4
Masques	4
Panier	1
Emballage intérieur	76+175
Girofle	3,125kg

d) -Objectifs de production :

Objectifs de production durant le programme :

LA FORMATION

LA SATISFACTION DES CLIENTS

Objectifs de production pour chaque semaine :

Travailler en groupe

Gagner de l'argent

Durée de fabrication de la première unité :

Après 2 jours du début de la fabrication

e)-Registre de la production :

REGISTRE DE L'ANALYSE DE L'APPROVISIONNEMENT

Nom de l'entreprise J.E. : **HENAROM**

Produit : Henné aromatisé

La matière la plus importante	Quantité requise de ce matériel
Henné : plante/base de notre produit	23 kg

Prix de cette matière	Modalité de paiement	Condition de livraison
15.5 DH	espèces	Sur place

DEPARTEMENT QUALITE :

a)- Le choix des fournisseurs:

Le département qualité a localisé les meilleurs fournisseurs dans le marché pour avoir une meilleure qualité de produit.

b) -le produit et son dosage:

HENAROM est un produit validé par l'INPMA de Taounate et le dosage a été attesté par **Mr HMAMMOUCHI** directeur de l'**INPMA** et ex Professeur à la faculté de médecine et de la pharmacie à Rabat.

c)-La formation:



Pour un produit sainement fabriqué, le département qualité a organisé une formation pour les employés de la production afin de mieux respecter les consignes d'hygiène en utilisant des masques, des gants et des tabliers.

d- La fiche de méthode:

Fiche réalisé uniquement pour le bon déroulement de la production et qui explique la manière de concevoir le produit, de l'emballer et de le décorer sans causer des défauts qui gâcheront la beauté et la qualité du produit et de son emballage .La fiche de méthode a été remise au V-P à la production et à la Présidente de l'entreprise.

e- Secret professionnel:

Chaque personne qui divulgue le dosage du produit, se voit payer une amende de l'ordre de 200 DHS, cette punition a été imposée par l'entreprise pour garder la meilleure qualité de produit dans le marché en gardant le secret du dosage car ce dernier détermine le degré de qualité du produit.

DEPARTEMENT DE TECHNOLOGIE DE L'INFORMATION :

Le département de la technologie de l'information a comme rôle de convaincre l'équipe de direction HENAROM de la valeur de la technologie comme un moyen efficace pour communiquer réaliser les objectifs de la société HENAROM, et créer un lien entre l'entreprise et la clientèle.

C'est pour cette raison que le département de technologie de l'information a lancé un site web afin de garder le contact avec les clients et les actionnaires. Le site web est le suivant : **www.henarom.com**

Sponsorisé par l'équipe de direction du **www.momarrid.ma**
Le département a également crée une adresse électronique sur **Hotmail** **jeunesentreprisetm@hotmail.fr** pour garder le lien de contact entre les membres de l'équipe de direction. Mon département a aussi un rôle très important en ce qui concerne la frappe des rapports de chaque réunion et la présentation PowerPoint.

DEPARTEMENT MARKETING ET VENTES :

a) -Etude du marché

Avant le choix définitif du produit HENAROM mon département s'est chargé de faire un sondage dont le résultat était très positif et encourageant.

Vu que 68% des femmes questionnées ont assuré qu'elles peuvent acheter notre produit **HENAROM**

b)- Etude de la concurrence :

Nos concurrents sont essentiellement les herboristes qui vendent en détails le henné et peuvent même le mélanger avec des plantes aromatiques sans suivre un dosage adéquat ainsi que les vendre sans emballage chose qui réduit le prix.

Ce qui caractérise notre entreprise **HENAROM** est que le dosage est approuvé par L'INPMA et l'emballage est choisi soigneusement pour protéger le produit.

c)- Etude des cibles :

HENAROM cible les femmes et les filles de toutes souches et de tout ages spécialement les habitants de la citée **TIT MELLIL**

d)-Promotion & Publicité :

a- PUBLICITE

En ce qui concerne la publicité mon département avait choisi de distribuer des portes-clés sur lesquels figurent le nom, logo et slogan de l'entreprise.

Mon département a choisi un autre type de publicité : les dépliants qui ont été distribués abondanemment.

b- PROMOTION :

Pour maximiser les achats de la clientèle mon département a décidé de réduire le prix (2 DH par unité) pour le client qui achète 15 ou plus d'unités .

e)-Techniques de vente

Vu que la cible représente la souche féminine mon département avait formé des vendeurs charmants pour attirer l'attention de la cible et par la suite les pousser à acheter notre produit.

DEPARTEMENT FINANCE :

a)-Capital Initial :

La jeune entreprise **HENAROM** a commencé avec un capital initial de 500 DHS

25 (N.actions) x 20(V.action)= 500 DHS

Etant donné que les calculs prévisionnels ont montré que ce capital (500 DHS) est insuffisant. **HENAROM** a décidé d'augmenter le capital afin de maximiser les revenus et réduire le prix d'achat des matières premières, alors en fin de compte L'entreprise **HENAROM** est arrivée à :

122(N.actions) x 20 (V. actions)=2440 DHS

b)-Coûts :

a- charges fixes :

1- salaires des membres du bureau : 1200 DHS
2- le local 100 DHS (ne sera pas payé)
3- le matériel loué : 169 DHS

b- charges variables :

1- Electricité
2- Matières premières : au total 1106.5 DHS
3- Salaires des ouvriers : 336 DHS

c- coût de la production

ACHAT DES MATIERES PREMIERES

Matières	Quantité	Prix / kg	Coût DHS
Henné	23	15	345
Rose	3.625	100	362.5
Girofle	3.125	70	218.75
Myrte	3.1	14	43.4
Lavande	3.1	44	136.4
Total			**1106.5**

EMABALLAGE :

	Prix	quantité	Coût DHS
Le sachet transparent	*********	1 kg	24
Sachet couvrant	1	251	251
Mode d'emploi Petite étiquette	0.5	251	125.5
Etiquette	3 2	30 65	90 130
fleurs	1	251	251
Total			**871.5**

FRAIS GENERAUX :

MATIERES	PRIX (DHS)
Gants et masques	14
déjeuners	116
Panier	25
Papier photo	11.9
Ficelle	6
Cutter	6
Photocopie	100
Transport	60
Achats divers	120
Total	**458.9**

MATERIEL :

Matériel	Prix /heure	N.heures	Coût DHS
Soudeuse	7 DH	9	63
balance	3	21	63
Agrafeuse	0.5	6	3
Moulinex	5	8	40
Total			**169**

NB : le matériel n'étant pas payé est inscrit pour mémoire

Total des dépenses : 1106.5DHS (achat des Matières premières) +871.5 DHS (emballage) + 458.9 DHS (divers)=2436.9 DHS

2440 DHS (capital) – 2436.9 DHS (total des dépenses) = 3.1 DHS

Les études établies par **HENAROM** étaient si exactes que le chiffre des dépenses est à peu prés le même budget total.

c)- Vente

a- ETUDE DE PRIX :

Mélange : 2.77 DHS
Emballage : 3.75 DHS
Décoration : 1 DHS
Coût de matériel par unité : 183/251=0.72 DHS
Les commissions par unité : 200/251= 0.8 DHS
TOTAL : **9.04 DHS**

b- ETUDE DU PRIX DE VENTE :

PV=9.04 + 40% x PV
PV = 9.04+ 6 =15.06 DHS
PV= 15 DHS

c- CHIFFRE D'AFFAIRES :

PV= 71 x 9.5 +10x13+160x15 =674.5+130+2400= 3204.5 DHS

Vu la promotion de **HENAROM,** on a du réduire le prix de vente de **15** paquets de **15** DHS à **13 DHS** ce qui fait :

3204.5-15x2=3174.5 DHS

d- LES DIVIDENDES DES ACTIONNAIRES :

HENAROM a **122** actions et décide d'octroyer la somme de **4** DHS par action (**20%** par action) ce qui fait :

122(n.actions) x 4 (bénéfice)=488 DHS

f- ACTION CITOYENNE :

Puisque :

3174.5> 2440(capital) +488(bénéfice des actionnaires)

HENAROM a décidé d'octroyer le mentant de 3174.5-2440-488 + 3,1 DHS=**249 ,6 DHS** à la librairie **du lycée MOULAY YOUSSEF TIT MELLIL**

DIFFICULTES RENCONTREES :

a)-l'emballage.

Notre premier emballage fait par le jeunes entrepreneurs eux même coûtait cher (8 DH / unité) , l'équipe était désespérée mais on a proposé de faire notre propre emballage et le fabriquer nous même ce sui a donné comme résultat l'emballage actuel

b)-le dosage.

Avant la visite de L'INPMA, le dosage était notre bete noire, il nous était hors de question de faire de la pharmacie sans un dosage convenable alors nous avions décidé de faire quelques échantillons et les envoyer à l'INPMA qui a ajusté les doses pour enfin valider un seul.

c) Le reste du stock.

Après la vente du produit, HENAROM avait encore 68 paquets en le stock chose qui est négative pour nous.

L'esprit entrepreneurial nous a apprit à trouver les solutions pour toutes sortes de difficultés alors l'ensemble du groupe a décidé d'aller vendre le produit dans les SPA.

Notre produit s'est aussi vite vendu. On en a gardé que 10 échantillons pour le stand de démonstration.

NOS VIFS REMERCIEMENTS A INJAZ